

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง*

FACTORS AFFECTING THE SUCCESS OF SOLAR CELL ENTREPRENEURS IN INDUSTRIAL ESTATES IN RAYONG PROVINCE

กนกวรรณ นราแห้ว*, สุมลรัตน์ โฆษิตกณิน

Kanokwan Naraew*, Sumonrat Khositkhanin

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

Faculty of Business Administration, Bangkok Thonburi University, Bangkok, Thailand

*Corresponding author E-mail: tota.2520@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง และ 2) เพื่อเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง เลือกกลุ่มตัวอย่างแบบง่าย โดยใช้สูตรของทาโร ยามาเน่ รวมจำนวนทั้งสิ้น 385 คน เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามเป็นแบบมาตรฐานส่วนประมาณค่า 5 ระดับ ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.97 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติที่ใช้ในการทดสอบ ได้แก่ สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ สถิติ t-test สถิติ F-test และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผลการวิจัยพบว่า 1) ระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง อยู่ในระดับมาก และพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ผู้ให้บริการให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด และมีผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี และ 2) เพื่อเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง พบว่า การจัดตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคล ขนาดของกิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 100 ราย) ระยะเวลาในการให้บริการขาย ช่างเทคนิคและช่างผู้ติดตั้งมากกว่า 5 คน ขึ้นไป และประสบการณ์ด้านโซล่าเซลล์แตกต่างกัน ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองไม่แตกต่างกันและปัจจัยความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง

คำสำคัญ: ปัจจัยความสำเร็จ, ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์, นิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง



Abstract

This research aims to: 1) Study the level of factors affecting the success of solar cell business entrepreneurs in industrial estates in Rayong Province, and 2) Compare the success of solar cell business entrepreneurs in industrial estates in Rayong Province. This is quantitative research. The sample group consists of solar cell business entrepreneurs in industrial estates in Rayong Province, selected using a simple random sampling method based on Taro Yamane's formula, totaling 385 respondents. The data collection tool was a standardized questionnaire using a 5-point Likert scale, with an overall reliability coefficient of 0.97. The statistics used for data analysis included mean, standard deviation, and inferential statistics such as t-test, F-test, and multiple regression analysis, with the significance level set at 0.05. The research findings revealed that: 1) The level of factors affecting the success of solar cell entrepreneurs in industrial estates in Rayong Province was high. Specifically, service providers demonstrated product expertise, punctuality, and effective problem-solving capabilities. 2) In comparing the success of solar cell business entrepreneurs in Rayong's industrial estates, it was found that legal entity business registration, large business size (more than 100 customers), duration of sales service, having more than five technicians and installers, and different levels of solar cell experience all influenced success. However, these factors did not lead to significant differences in success levels. It was also found that competitive advantage factors influenced the success of solar cell business entrepreneurs in Rayong's industrial estates.

Keywords: Success Factors, Solar Cell Entrepreneurs, Industrial Estates in Rayong Province

บทนำ

ทั่วโลกตื่นตัวและให้ความสำคัญกับปัญหาสิ่งแวดล้อม เนื่องจากเผชิญความท้าทายอย่างใหญ่หลวงจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ทำให้กระแสของพลังงานหมุนเวียน พลังงานทางเลือก หรือพลังงานสะอาด ถูกพูดถึงมากขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พลังงานแสงอาทิตย์ หรือ “โซลาร์เซลล์” ทางเลือกอันดับต้น ๆ ที่หลายคนนึกถึงในการประหยัด “ค่าไฟ” เนื่องจากสามารถเข้าถึงได้ง่าย ประยุกต์ใช้งานได้สะดวกสบาย ไม่ว่าใครก็สามารถติดตั้งได้ ในพื้นที่เพียงเล็กน้อยทำให้หลายภาคส่วน สนับสนุนการใช้พลังงานแสงอาทิตย์ และผลักดันให้เป็นการสำคัญในการเดินทางไปสู่อนาคตแห่งความยั่งยืน (กรมพัฒนาและส่งเสริมพลังงาน, 2565) แต่ยังมีสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึง คือ ปริมาณโซลาร์เซลล์ที่เพิ่มมากขึ้นนั้น ก็อาจจะส่งผลกระทบและทำลายสิ่งแวดล้อมได้ ปัจจุบันการใช้พลังงานสะอาดจากแสงอาทิตย์ หรือโซลาร์เซลล์ กำลังเป็นที่นิยมและได้รับความสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการลดค่าใช้จ่ายการอุปโภคและบริโภคจากการใช้ไฟฟ้าไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบของบ้านและที่พักอาศัย หรือในรูปแบบของธุรกิจและโรงงานอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมใหม่ จึงจำเป็นต้องหาแหล่งพลังงานใหม่ที่ไม่มีพิษต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเซลล์แสงอาทิตย์สามารถตอบโจทย์นี้ได้ (จิตเจริญ ทรัพย์, 2561) ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการที่สนใจ

ธุรกิจด้านพลังงานทดแทน โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจทางด้านเซลล์แสงอาทิตย์ต้องเรียนรู้แนวทางวิธีการออกแบบ และการนำเซลล์แสงอาทิตย์ไปประยุกต์ใช้งานทั้งในทางธุรกิจและชีวิตประจำวัน เพื่อเป็นการส่งเสริมพลังงาน ทางเลือก ช่วยลดค่าใช้จ่ายของตนเองและองค์กร ตลอดจนเป็นการฝึกฝนบุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจในการ ประยุกต์ใช้งานระบบ (ปิธิพีร์ รวมเมฆ, 2557)

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการในนามบุคคลหรือนิติบุคคล ที่มีความมุ่งมั่นต้องการเป็นเจ้าของกิจการประกอบ ธุรกิจพลังงานไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์จำนวนเพิ่มมากขึ้น และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นธุรกิจที่มี ความเสี่ยงต่ำ ลงทุนน้อย สอดคล้องกับสถิติของ กรมพัฒนาและส่งเสริมพลังงาน พบว่า และในปี พ.ศ. 2563 พบว่า ภาคที่อยู่อาศัยมีการติดตั้งโซลาร์เซลล์เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2562 เช่นเดียวกับภาค องค์กรธุรกิจ โดยเฉพาะองค์กรขนาดกลางและขนาดย่อมได้หันมาติดตั้งโซลาร์เซลล์มากขึ้นจนทำให้มีการเติบโต ถึงร้อยละ 40 (กรมพัฒนาและส่งเสริมพลังงาน, 2565) จะเห็นได้ว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการประหยัด พลังงานมากขึ้นกว่าอดีตที่ผ่านมา เพราะสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง และให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตร กับสิ่งแวดล้อมใช้งานได้ทนทานและต้นทุนต่ำ ซึ่งถือเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคพยายามแสวงหาความรู้และ แสวงหาแนวทางในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์จากโซลาร์เซลล์ ด้วยเหตุนี้มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว มีการ ก่อสร้างอาคารสำนักงาน บ้านเรือนเพิ่มขึ้น และมีอาคารที่ตั้งของส่วนราชการ หน่วยงานบริหารราชการส่วนกลาง ส่วนภูมิภาค ส่วนท้องถิ่น และหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ การอนุรักษ์พลังงานและการใช้พลังงานทดแทนในทุกภาคส่วน จึงเป็นแนวทางสำคัญประการหนึ่งที่จะส่งเสริมและสาธิตให้ประชาชนได้ทราบและตระหนักถึงความสำคัญของการ ประหยัดพลังงานและการใช้พลังงานทดแทนซึ่งคาดการณ์ว่าตั้งแต่ปี 2023 ทัวโลกจะนำพลังงานแสงอาทิตย์มา ผลิตกระแสไฟฟ้าเพิ่มขึ้นประมาณ 2% (ศูนย์ข่าวด้านพลังงาน, 2561) โดยภาครัฐได้ออกนโยบายเพื่อสนับสนุน อุตสาหกรรมโซลาร์เซลล์ของไทยทั้งทางด้านการผลิตและการใช้งาน ตัวอย่างนโยบาย แผนพัฒนาพลังงานทดแทน และพลังงานทางเลือก พ.ศ. 2561 - 2580 (AEDP 2018) (สุริยพันธุ์ สิงหนนิยม และภูมิพร ธรรมสถิตเดช, 2557) นอกจากนี้ยังออกนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการจัดการซากเซลล์ แสงอาทิตย์หรือแผงโซล่าเซลล์ด้วย โดยแผงโซล่าเซลล์และส่วนประกอบนั้นมีอายุการใช้งานโดยเฉลี่ยประมาณ 20 ปี และการใช้งานโซล่าเซลล์ที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในปัจจุบันอาจนำไปสู่ปัญหาขยะอิเล็กทรอนิกส์ (E-Waste) ที่เพิ่มสูงขึ้นได้ในอนาคต จึงต้องมีกระบวนการจัดการขยะและการรีไซเคิลที่เหมาะสมเพื่อไม่ให้ส่งผล กระทบต่อสิ่งแวดล้อม อย่างในสหภาพยุโรปนั้น แผงโซล่าเซลล์ที่หมดอายุการใช้งานแล้วจะถือเป็นขยะ อิเล็กทรอนิกส์ (E-Waste) และต้องจัดการตามกฎหมายการจัดการซากผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า (Waste Electrical and Electronic Equipment (WEEE) Directive)

จากสภาพปัญหาและความสำคัญดังกล่าว จึงสนใจในการทำวิจัย เรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของ ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองเพื่อศึกษาปัจจัยในผู้ประกอบการที่มีผลต่อ ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ผู้วิจัยหวังว่างานวิจัยนี้จะเป็น ประโยชน์ในการนำไปใช้พัฒนาองค์กรและปัจจัยทางการตลาดเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคและ ยังเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจทำธุรกิจพลังงานไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์สามารถนำผลการวิจัยไปใช้เป็นข้อมูล ประกอบการตัดสินใจ ดำเนินธุรกิจพลังงานไฟฟ้าเซลล์แสงอาทิตย์ได้อย่างเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค



วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง
2. เพื่อเปรียบเทียบความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีวิธีดำเนินการวิจัย ตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

รูปแบบการวิจัย เป็นวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงประจักษ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง เพื่อเป็นการตรวจสอบความสอดคล้องกับสมมติฐานการวิจัย มีตัวแปรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย 1) ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ประกอบด้วย ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม และ 2) ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง การสร้างความแตกต่าง ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มั่งคั่งตลาดเฉพาะ อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากร ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ซึ่งมีจำนวนที่ไม่แน่นอน จำนวนทั้งสิ้น 10,000 คน กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) (กัลยา วาณิชบัญชา, 2561) โดยแจกแบบสอบถามแก่ผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ทั้งการขายปลีก ขายส่ง การติดตั้ง และการบำรุงรักษา อาคารโรงงาน บ้านพักอาศัย เลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยการคำนวณด้วยสูตรของ ทาโร่ ยามาเน่ (Yamane, T., 1973) โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับค่าความ คลาดเคลื่อนร้อยละ 5 จากการคำนวณได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 385 คน จึงจะสามารถประมาณค่าร้อยละ โดยมีความผิดพลาดไม่เกินไม่เกินร้อยละ 5 ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ผู้วิจัยจึงใช้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด 385 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือแบบสอบถาม (Questionnaire) ประกอบด้วย 3 ส่วน เพื่อใช้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ลักษณะคำถามเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) ประกอบด้วย รูปแบบการจัดตั้ง ขนาดของกิจการที่แบ่งตามจำนวนลูกค้า ระยะเวลาในการให้บริการขาย จำนวนช่างเทคนิคและช่างผู้ติดตั้ง ประสิทธิภาพด้านโซลาร์เซลล์ และประสิทธิภาพด้านโซลาร์เซลล์

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยองประกอบด้วย 4 ด้านดังนี้ ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ผู้ให้บริการได้ตรงตาม

เวลาที่กำหนด ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรมซึ่งแบบสอบถามมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของลิเคิร์ต (Likert) 5 ระดับ

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน ต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ประกอบด้วย ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง การสร้างความแตกต่าง ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปีซึ่งแบบสอบถามมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตาม แบบของลิเคิร์ต (Likert) 5 ระดับ

การเก็บรวบรวมข้อมูล ได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง

สถิติที่ใช้ในการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ 1) สถิติเชิงพรรณนา ใช้วิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่รูปแบบการจัดตั้ง ขนาดของกิจการที่แบ่งตามจำนวนลูกค้า ระยะเวลาในการให้บริการขาย จำนวนช่างเทคนิคและช่างผู้ติดตั้ง ประสิทธิภาพด้านโซลาร์เซลล์ และประสิทธิภาพด้านโซลาร์เซลล์ คิดเป็นร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Means) จากนั้นดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ สถิติ t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว (One Way Analysis of Variance – ANOVA) ใช้สถิติ F-test และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) โดยกำหนดค่านัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิจัย

ปัจจัยในการประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง มีรายละเอียด ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่า

1.1 ข้อมูลทั่วไป ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่

1.1.1 จัดตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคล จำนวน 265 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.10 และบุคคลธรรมดา/คณะบุคคล 155 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.90

1.1.2 ด้านขนาดของกิจการที่แบ่งตามจำนวนลูกค้าที่มีขนาดของกิจการขนาดกลาง (31 - 100 ราย) มีจำนวน 190 คน คิดเป็นร้อยละ 45.24 กิจการขนาดใหญ่ (มากกว่า 100 ราย) มีจำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 25.24 กิจการขนาดเล็ก (11 - 30 ราย) มีจำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 16.43 และกิจการขนาดเล็กมาก (ไม่เกิน 10 ราย) มีจำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 13.10 ตามลำดับ

1.1.3 ระยะเวลาในการให้บริการขาย ติดตั้งและบริการหลังการขาย กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 10 ปีขึ้นไป มีจำนวน 206 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.05 ที่เหลือมากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 มีจำนวน 117 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.86 และน้อยที่สุดไม่เกิน 5 ปี มีจำนวน 97 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.10



1.1.4 ช่วงเทคนิคและช่วงผู้ติดตั้ง กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนมากกว่า 5 คน ขึ้นไป มีจำนวน 195 คิดเป็นร้อยละ 46.43 ราย รองลงมา มีมากกว่า 2 คน แต่ไม่เกิน 5 คน มีจำนวน 129 รายและน้อยที่สุดไม่มี มีจำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.81 ตามลำดับ

1.1.5 ด้านประสบการณ์ด้านโซลาร์เซลล์ ส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปีขึ้นไป มีจำนวน 219 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.14 รองลงมาไม่เกิน 5 ปี มีจำนวน 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.76 และมากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี มีจำนวน 97 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.10 ตามลำดับ

2. การวิเคราะห์ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง พบว่า

ตารางที่ 1 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการภาพรวม

ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการ	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า	4.88	0.92	มากที่สุด
2. ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด	4.08	0.85	มาก
3. ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี	3.82	0.57	มาก
4. ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม	4.03	0.53	มาก
รวม	4.20	0.71	มาก

จากตารางที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า ระดับปัจจัยความสามารถผู้ประกอบการ พบว่า ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.20$, S.D. = 0.71) เรียงลำดับความสามารถของผู้ประกอบการจากรายการข้อคำถามที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดไปหารายการข้อคำถามมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำสุด ดังนี้ ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ($\bar{X} = 4.88$, S.D. = 0.92) รองลงมา คือ ผู้ให้บริการให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ($\bar{X} = 4.08$, S.D. = 0.87) ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม ($\bar{X} = 4.03$, S.D. = 0.53) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำสุดคือ ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ($\bar{X} = 3.82$, S.D. = 0.57)

ตารางที่ 2 แสดงค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยและค่าสถิติทดสอบปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง

ตัวพยากรณ์	สัมประสิทธิ์การถดถอย		SE	t	Sig.
	B	β			
(Constant)	1.649		.128	13.173	.000*
1. ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า (X^1)	.030	.032	.035	.936	.360
2. ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด (X^2)	.175	.264	.030	5.852	.000*
3. ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี (X^3)	.104	.164	.029	3.779	.000*
4. ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม (X^4)	.160	.214	.036	4.500	.000*

R = 0.718; R² = 0.503; Adj. R² = 0.597; Durbin-Watson = 1.985

*อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 2 ผลทดสอบสมมติฐานที่ 1 ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง พบว่า ค่าสถิติ Durbin-Watson มีค่าเท่ากับ 1.974 แสดงว่า มีค่าความคลาดเคลื่อนมีความสัมพันธ์เชิงบวกโดยปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ประกอบด้วย ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด (X^2) ($\beta = .264$) ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม (X^4) ($\beta = .214$) ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี (X^3) ($\beta = .164$) ในขณะที่ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า (X^1) ไม่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ทั้งนี้เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง พบว่า ได้ค่าสัมประสิทธิ์ สหสัมพันธ์ (R) เท่ากับ 0.718 ซึ่งหมายถึงปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กันร้อยละ 71.80 และมีความประสิทธิภาพของการพยากรณ์ (R^2) = 0.597 หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงของความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ขึ้นอยู่ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการร้อยละ 50.97 โดยตัวแปรทั้งหมด อธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองซึ่งสามารถอธิบายได้ด้วย ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ดังนั้นความเป็นไปได้ในการพยากรณ์ของตัวแปรทั้งหมดรวมกันมีความแม่นยำที่ ร้อยละ 50.97 (Adj. R^2 = 0.597) ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 49.03 เกิดจากตัวแปรอื่นที่ไม่ได้นำมาพิจารณา

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน ภาพรวม

ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความสำคัญ
1. ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง	3.87	0.56	มาก
2. การสร้างความแตกต่าง	4.17	0.75	มาก
3. ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ	4.15	0.72	มาก
4. อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี	4.12	0.85	มาก
รวม	4.07	0.72	มาก

จากตารางที่ 3 ผลการวิจัยพบว่า ระดับปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.07$, S.D. = 0.71) เรียงลำดับความได้เปรียบทางการแข่งขัน จากรายการข้อคำถามที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดไปหารายการข้อคำถามมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำสุด ดังนี้ การสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 4.17$, S.D. = 0.75) รองลงมา ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ ($\bar{X} = 4.15$, S.D. = 0.72) อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี ($\bar{X} = 4.12$, S.D. = 0.85) และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำสุด คือ ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง ($\bar{X} = 3.87$, S.D. = 0.56)



ตารางที่ 4 แสดงค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยและค่าสถิติทดสอบปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง

ตัวพยากรณ์	สัมประสิทธิ์การถดถอย		SE	t	Sig.
	B	β			
(Constant)	1.728		.150	11.489	.000*
1. ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง (X^1)	.166	.249	.032	5.148	.000*
2. การสร้างความแตกต่าง (X^2)	.166	.274	.032	5.157	.000*
3. ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ (X^3)	.108	.182	.031	3.420	.001*
4. อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี (X^4)	.143	.151	.042	3.475	.001*
R = 0.707; R ² = 0.450; Adj. R ² = 0.497; Durbin-Watson = 1.894					

*อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตารางที่ 4 ผลทดสอบสมมติฐานที่ 2 ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง พบว่า ค่าสถิติ Durbin-Watson มีค่าเท่ากับ 1.894 แสดงว่าค่าความคลาดเคลื่อนมีความสัมพันธ์เชิงบวก โดยปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ประกอบด้วยการสร้างความแตกต่าง (X^2) ($\beta = .274$) ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง (X^1) ($\beta = .249$) ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ (X^3) ($\beta = .182$) และอัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี (X^4) ($\beta = .151$) ตามลำดับ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่าง ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง พบว่า ได้ค่าสัมประสิทธิ์ สหสัมพันธ์ (R) เท่ากับ 0.707 ซึ่งหมายถึง ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันมีความสัมพันธ์กันร้อยละ 70.07 และมีความประสิทธิภาพของการพยากรณ์ (R^2) = 0.497 หมายความว่า การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ขึ้นอยู่ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการร้อยละ 40.97 โดยตัวแปรทั้งหมด อธิบายถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองซึ่งสามารถอธิบายได้ด้วยการสร้างความแตกต่าง ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ และอัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี ตามลำดับทั้งนี้ความเป็นไปได้ในการพยากรณ์ของตัวแปรทั้งหมดรวมกันมีความแม่นยำที่ ร้อยละ 40.97 (Adj. R² = 0.497) ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 59.03 เกิดจากตัวแปรอื่นที่ไม่ได้นำมาพิจารณา

อภิปรายผล

จากผลการวิจัย สามารถอภิปรายผลได้ ดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง แบ่งเป็น มีรายละเอียด ดังนี้ 1) ข้อมูลทั่วไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ 1.1) จัดตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคล จำนวน

265 ราย จำนวน 106 คน 1.2) ขนาดของกิจการที่แบ่งตามจำนวนลูกค้า ขนาดกลาง (31 - 100 ราย) จำนวน 190 คน 1.3) ขนาดใหญ่ (มากกว่า 100 ราย) จำนวน 106 คน ขนาดเล็ก (11 - 30 ราย) 69 คน และขนาดเล็กมาก (ไม่เกิน 10 ราย) 55 คน 1.4) ระยะเวลาในการให้บริการขายและติดตั้งและบริการหลังการขาย ส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปีขึ้นไป มีจำนวน 206 ราย มากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 มีจำนวน 117 ราย และไม่เกิน 5 ปี มีจำนวน 97 ราย 1.5) จำนวนช่างเทคนิคและช่างผู้ติดตั้ง ส่วนใหญ่มีจำนวนมากกว่า 5 คน ขึ้นไป มีจำนวน 195 ราย มีมากกว่า 2 คน แต่ไม่เกิน 5 คน มีจำนวน 129 ราย 1.6) น้อยที่สุดไม่มี มีจำนวน 37 ราย ตามลำดับ 1.7) ด้านประสบการณ์ ด้านโซลาร์เซลล์ 1.8) ส่วนใหญ่มากกว่า 10 ปีขึ้นไป มีจำนวน 219 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.14 1.9) ไม่เกิน 5 ปี มีจำนวน 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.76 1.10) มากกว่า 5 ปีแต่ไม่เกิน 10 ปี มีจำนวน 97 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.10 ตามลำดับ 2) ระดับปัจจัยความสามารถผู้ประกอบการ พบว่า 2.1) ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการ ภาพรวมอยู่ในระดับมากได้แก่ ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ผู้ให้บริการให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรมและผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ตามลำดับ สอดคล้องกับงานวิจัย ศิวกร อโนริย์ พบว่า ปัจจัยคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการมีความสำคัญในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งประกอบด้วย ด้านการทำงานเชิงรุก ด้านการมีอิสระในการบริหารงาน ด้านความสามารถในการแข่งขัน ด้านความกล้าเสี่ยง และด้านการมีนวัตกรรม ตามลำดับ นอกจากนี้ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง ผลการวิจัยพบว่าความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ศิวกร อโนริย์, 2564) และปัจจัยความสามารถผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ประกอบด้วย ผู้ให้บริการได้ตรงตามเวลาที่กำหนด ผู้ให้บริการสร้างนวัตกรรม ผู้ให้บริการสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี ในขณะที่ผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ตามลำดับสอดคล้องกับงานวิจัย พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จ การดำเนินธุรกิจ (SMEs) จากสภาวะการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ของผู้ประกอบการในจังหวัดปทุมธานีของ ณะพัฒน์ วิริต พบว่า ระดับปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขัน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก ประกอบด้วย การสร้างความแตกต่าง ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ อัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปีและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่งตามลำดับ (ณะพัฒน์ วิริต, 2565) สอดคล้องกับงานวิจัยของวสุธิดา นักเกษม และประสพชัย พสุนนท์ พบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุนต่ำ และกลยุทธ์การมุ่งจุดสนใจ มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจเช่นเดียวกัน ถึงแม้ว่าอุตสาหกรรมที่แตกต่างกันแต่ผลการศึกษาล้ำคลึงกัน แสดงว่าทุกอุตสาหกรรมมีการแข่งขันเกิดขึ้นภายใน อุตสาหกรรมทั้งสิ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์เพื่อช่วยให้ธุรกิจแตกต่างจากคู่แข่ง สูการเป็น ผู้นำตลาดในธุรกิจดังนั้น การใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจที่เหนือกว่าคู่แข่งเป็นการสร้างความได้เปรียบ ทางการแข่งขันจนนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจได้ และในส่วนของปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของ ผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองพบว่า ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซลาร์เซลล์ในนิคม อุตสาหกรรมจังหวัดระยอง อย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับ 0.05 ประกอบด้วย การสร้างความแตกต่าง



ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง ส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น/มุ่งตลาดเฉพาะ และอัตราส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นทุกปี สอดคล้องกับงานวิจัยของ อัมพร ชูสนุก พบว่า องค์กร สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันจากการใช้ความสามารถที่เป็นเอกลักษณ์ ยากที่จะถูกลอกเลียนได้ โดยธุรกิจอื่น ๆ ความได้เปรียบในการแข่งขันนำไปสู่ผลการดำเนินงานขององค์กร ที่ส่งผลต่อความได้เปรียบ ในการแข่งขันและก่อให้เกิดผลการดำเนินงานที่ดีและประสบความสำเร็จ คือ ความสามารถด้านนวัตกรรม ความสามารถเชิงพลวัต ความสามารถในการบริหารความเสี่ยง และความสามารถในการบริหารซัพพลายเออร์ ความสามารถเหล่านี้ เป็นความสามารถที่น่าพ้องต่อการไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันและผลการดำเนินงานประสบความสำเร็จและยั่งยืน (อัมพร ชูสนุก, 2564)

สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องนี้ ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ตั้งบริษัทในรูปแบบนิติบุคคล เป็นขนาดกลางการให้บริการมีมาเกือบ 10 ปี มีช่างเทคนิคและช่างผู้ติดตั้งมีจำนวนมากกว่า 5 คนและมีประสบการณ์ด้านนี้มากกว่า 10 ปี ปัจจัยความสามารถของผู้ประกอบการภาพรวมในระดับมากโดยเฉพาะผู้ให้บริการมีความเชี่ยวชาญในสินค้า ทำให้ปัจจัยปัจจัยความสามารถผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05และในส่วนของการปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรม จังหวัดระยองพบว่า ปัจจัยความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง อย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับ 0.05 ประกอบด้วย การสร้างความแตกต่าง ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง การศึกษาวิจัยครั้งต่อไป 1) ควรขยายการศึกษาไปยังผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในพื้นที่อื่น ๆ หรือภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ เพื่อเปรียบเทียบความเหมือนหรือความแตกต่างในปัจจัยแห่งความสำเร็จ และเพิ่มความครอบคลุมของผลการวิจัย 2) ควรพิจารณาศึกษาปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ เช่น ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม นโยบายภาครัฐ การเข้าถึงแหล่งทุน หรือแนวโน้มของเทคโนโลยีพลังงานหมุนเวียน

กิตติกรรมประกาศ

บทความวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายงานวิจัยเรื่องปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโซล่าเซลล์ในนิคมอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี ประจำปี พ.ศ. 2567 ขอขอบคุณผู้บริหาร มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรีที่สนับสนุนการทำวิจัยครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

กรมพัฒนาและส่งเสริมพลังงาน. (2565). ศักยภาพพลังงานแสงอาทิตย์และจัดทำแผนที่ ศักยภาพพลังงานแสงอาทิตย์จากข้อมูลดาวเทียมของประเทศไทย. เรียกใช้เมื่อ 10 พฤษภาคม 2559 จาก <https://www.dede.go.th/> กัลยา วานิชย์บัญชา. (2561). สถิติสำหรับงานวิจัย. (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพมหานคร: ห้างหุ้นส่วนจำกัดสามลดา.

- จิตเจริญ ศรขวัญ. (2561). ความพึงพอใจของผู้รับบริการที่มีต่อการให้บริการงานบริการนำชมพิพิธภัณฑ์
ปีงบประมาณ 2560 สำนักงานพิพิธภัณฑ์เกษตรเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (องค์การ
มหาชน). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์.
- ธนพัฒน์ วิริต. (2565). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จการดำเนินธุรกิจ(SMEs) จากสภาวะการแพร่ระบาดของโรคโค
วิด-19 ของผู้ประกอบการในจังหวัดปทุมธานี. วารสารนวัตกรรมการศึกษาและการวิจัย, 6(2), 458-473.
- ปิติพีร์ รวมเมฆ. (2557). ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพลังงานจากแสงอาทิตย์ที่ยั่งยืน. วารสารนัก
บริหาร, 34(1), 122-129.
- ศิวกร อโนริย. (2564). ปัจจัยที่มีผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และความสำเร็จของผู้ประกอบการ วิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตจังหวัดราชบุรี . ใน วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารสาขา
บริหาร. มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ศูนย์ข่าวด้านพลังงาน. (2561). พลังงาน ออนไลน์. เรียกใช้เมื่อ 27 พฤศจิกายน 2565 จาก <https://www.energynewscenter.com/>
- สุริยพันธุ์ สิงหนนิยม และภูมิพร ธรรมสถิตเดช. (2557). ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมการยอมรับการใช้
เทคโนโลยีพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อผลิต กระแสไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์. ใน การประชุมวิชาการเสนอ
ผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ 15. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- อัมพร ชูสนุก. (2564). ความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลการดำเนินงานขององค์กร: มุมมองของทฤษฎีมุมมอง
ฐานทรัพยากร. วารสารละศรี มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี, 5(2), 119-134.
- Yamane, T. (1973). Statistics; An Introductory Analysis. (3rd ed.). Tokyo: Harper International Edition.